



TÉCNICO EM
COOPERATIVISMO

Elaboração e Análise de Projetos



EDUCAÇÃO
Secretaria de Estado
da Educação / SEDUC



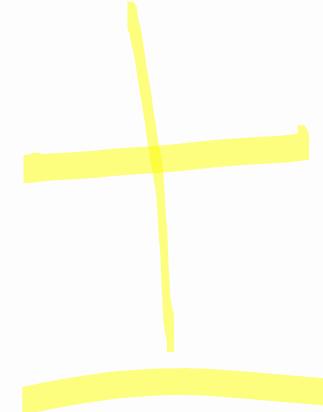
**PROFESSORA: KALYANA
CAMPELO**

**CONTEÚDO: UNIDADE 04 - PREÇO
PRATICADO PELO MERCADO**

DATA: 04.04.2019

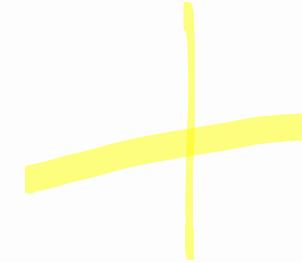
4.1. Os preços

- Para que uma empresa seja competitiva, é preciso ajustar sua cultura de preços e adequar os processos de cálculo, partindo de um pressuposto básico: o preço que o mercado está disposto a pagar, porque este pressuposto é extremamente lógico, haja vista que o preço máximo de um produto não pode ultrapassar o que os clientes podem e querem pagar.
- Só que as empresas, também, não podem vender mercadorias abaixo de seus custos, para que não tenham prejuízos. Portanto, antes de colocar os preços nas mercadorias ou serviços, é importante que sejam observados o aspecto seguinte.



4.2. Ponto de equilíbrio

- Uma informação importante para verificação dos custos e perspectivas de ganho é o **ponto de equilíbrio**. Ponto de equilíbrio é um conceito das finanças que faz referência ao nível de vendas em que os custos fixos e variáveis se encontram cobertos. Em outras palavras, a cooperativa, no seu ponto de equilíbrio, tem um benefício que é igual a zero (não ganha dinheiro, mas também não perde).
- Portanto, no ponto de equilíbrio, a cooperativa consegue cobrir os seus custos. Ao aumentar as suas vendas, conseguirá se situar acima do ponto de equilíbrio e obterá um benefício positivo. No entanto, se as suas vendas registrarem valores abaixo do ponto de equilíbrio, isto é, se sofram uma redução no período, ocorrerão perdas.



4.2. Ponto de equilíbrio

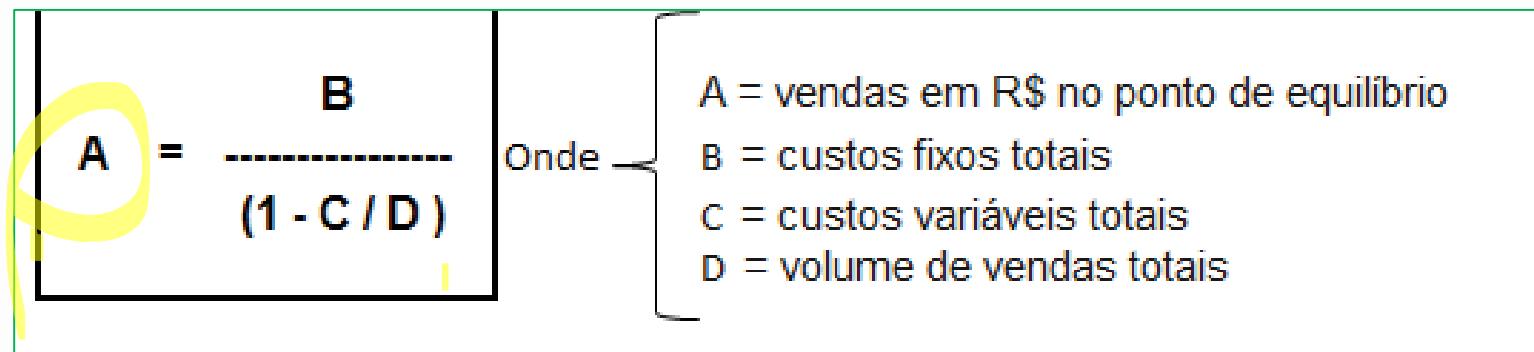
- Então, antes de fixar os preços, é preciso descobrir se a cooperativa é lucrativa ou não na comercialização de seus produtos, então se deve fazer a análise do ponto de equilíbrio, que é baseada na proposição de que os custos da atividade negocial podem ser divididos em duas amplas categorias: os custos fixos e os variáveis em relação ao volume de vendas. Os custos fixos não variam quando as vendas sobem e descem. **Como exemplos podemos citar os salários dos empregados, aluguel do imóvel, etc.**
- Ao passo que os custos variáveis estão diretamente associados ao volume de vendas e sobem à medida que as vendas crescem, e, descem quando as vendas declinam. Como exemplo deste tipo de custos, temos os pagamentos de compras de mercadorias, fretes, impostos, etc.

4.2. Ponto de equilíbrio

- Mas, para que a cooperativa possa realizar a análise do ponto de equilíbrio, é importante que sejam observadas as seguintes etapas:
 - a) Relacionar os custos com as vendas do período. Para calcular o volume de vendas do ponto de equilíbrio, três informações do período em análise, são necessários:
 - Os custos fixos totais.
 - Os custos variáveis totais.
 - As vendas totais associadas com esses custos.

4.2. Ponto de equilíbrio

b) Com estas informações, podemos aplicar a fórmula do ponto de equilíbrio:


$$A = \frac{B}{(1 - C/D)}$$

Onde

- A = vendas em R\$ no ponto de equilíbrio
- B = custos fixos totais
- C = custos variáveis totais
- D = volume de vendas totais

- A fórmula é muito simples, e para aplicá-la basta pegar o total dos custos variáveis e dividi-lo pelo volume total de vendas associados com estes custos. Isto deve resultar em uma fração menor do que o número 1. Subtraia esta fração de 1 e o resultado deve ser outra fração menor que 1. Então, divida os seus custos fixos totais por essa última fração e o resultado será o volume de vendas do ponto de equilíbrio.



Exemplo

Digamos que a cooperativa tenha o seguinte resultado no período de um mês:



B (custos fixos totais) = **R\$ 500,00**

C (custos variáveis totais) = **R\$ 2.300,00** **D** (vendas totais) = **R\$ 3.400,00**

- Aplicando a fórmula do ponto de equilíbrio, ficaria assim:

1º Passo:

Aplique os valores na fórmula do ponto de equilíbrio:

$$A = 500,00 \div (1 - 2.300,00 \div 3.400,00) = 1.545,59$$

Exemplo

2º Passo:

- Divida os custos variáveis totais pelas vendas totais:

$$2.300,00 \div 3.400,00 = 0,6765$$

Isto significa que para cada R\$ 1,00 de vendas, incidem 67 centavos de custos variáveis.

3º Passo:

- Subtraia de 1 a fração encontrada no passo anterior:

$$1 - 0,6765 = 0,3235$$

A fração resultante é 0,3235, ou seja, para cada R\$ 1,00 de vendas, 32 centavos estão disponíveis para cobrir os custos fixos.

Exemplo

4º Passo:

- Divida o total dos custos fixos por 0,3235:

$$500,00 \div 0,3235 = 1.545,59$$

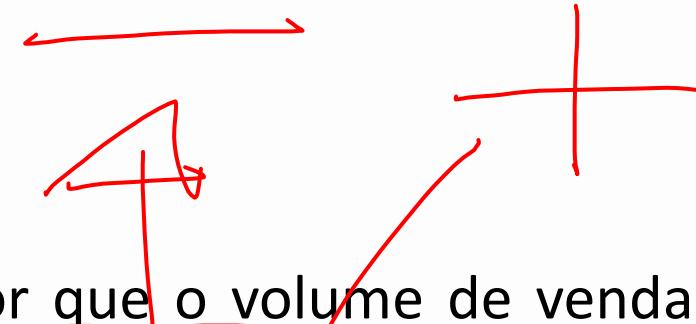
Que dará como resultado um ponto de equilíbrio de **R\$ 1.545,59**.

5º Passo:

- Subtraia das vendas totais o valor encontrado no passo anterior:

$$3.400,00 - 1.545,59 = 1.854,41$$

Na qual resultará em **R\$ 1.854,41**. Portanto, o volume de vendas necessário para o equilíbrio é de **R\$ 1.854,41** menor que o volume de vendas alcançado no período que é de **R\$ 3.400,00**, neste caso a empresa é considerada lucrativa.



- No entanto, se o ponto de equilíbrio for maior que o volume de vendas efetivamente realizado, isso significaria que a cooperativa **não é lucrativa**, gerando um prejuízo, que deve ser imediatamente avaliado e tomadas a ações necessárias para reversão do quadro financeiro.
- Caso a empresa mantenha elevados seus custos variáveis, sem margens de lucro, quanto maiores forem as vendas, maiores serão os seus prejuízos.
- Por isso, é importante calcular os preços, o markup dos produtos e revisar constantemente os demais custos da empresa.
- No entanto que, para sanar esse problema, se somente forem aumentadas as margens de lucros, é preciso levar em consideração se o cliente está disposto a pagar o valor do produto, e se os concorrentes não oferecem o mesmo produto por preços mais reduzidos.

4.3. Considerações sobre fixação de preços

4.3.1. Estratégia de giro de estoque

4.3.2. Estratégia na fixação dos preços pelo custo total

4.3.3. Estratégia da margem de lucro flexível

4.3.4 Estratégia do valor sugerido ou corrente

4.3.5. Estratégia de margem bruta

ATIVIDADE PARA 05/04

- 1) Visite uma cooperativa na sua cidade e responda as questões abaixo:
 - a) Qual o produto ou serviço comercializado?
 - b) Como a cooperativa chega ao valor de comercialização dos seus produtos?
 - c) Como é realizado a manutenção da cooperativa